Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 09.07.2026 12:36:40
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
/Московский Политех/

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
экономики и управления
А.В. Назаренко
«26» февраля 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Стартап-менеджмент»

Направление подготовки
38.03.02 «Менеджмент»

Образовательная программа
«Управление бизнес-процессами»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Москва, 2026

Разработчик(и):

Ст. преподаватель кафедры «Менеджмент»  /В.В. Мазур/

Согласовано:

Заведующий кафедрой «Менеджмент»,

к.э.н., доцент  /Е.Э. Аленина/

Содержание

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине..... 4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы 4
3. Структура и содержание дисциплины 5
3.1. Виды учебной работы и трудоемкость 5
3.2. Тематический план изучения дисциплины 5
3.3. Содержание дисциплины 6
3.4. Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий 7
3.5. Тематика курсовых работ (курсовых проектов) 9
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение 11
4.1. Основная литература 11
4.2. Дополнительная литература 11
4.3. Электронные образовательные ресурсы 11
5. Материально-техническое обеспечение 11
6. Методические рекомендации 11
6.1. Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения 11
6.2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 12
7. Фонд оценочных средств 13
7.1. Методы контроля и оценивания результатов обучения 13
7.2. Шкала и критерии оценивания результатов обучения 14
7.3. Оценочные средства 14

1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

К основным целям освоения дисциплины «Стартап-менеджмент» следует отнести ознакомление студентов с теорией и практиками управленческой деятельности касательно предприятий и организаций малого бизнеса и изучение возможностей и методов коммерциализации технологий и бизнес-моделей.

К основным задачам освоения дисциплины «Стартап-менеджмент» следует отнести:

- изучение практической стороны создания и регистрации хозяйствующих субъектов.
- изучение основ бизнес-планирования, первичного анализа инновационного проекта.
- изучение возможностей создания инновационных организаций малого и среднего бизнеса.

Обучение по дисциплине «Стартап-менеджмент» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование компетенций	**Индикаторы достижения компетенции**
ПК-5. Способен проводить сбор информации о бизнес-проблемах выявлять бизнес-возможности организации	**ИПК-5.1.** Знает теорию межличностной и групповой коммуникации в деловом взаимодействии; теорию конфликтов; методы, техники, процессы и инструменты управления требованиями заинтересованных сторон; языки визуального моделирования; теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **ИПК-5.2.** Умеет использовать техники выявления заинтересованных сторон; планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; использовать техники эффективных коммуникаций; выявлять, регистрировать, анализировать и классифицировать риски и разрабатывать комплекс мероприятий по их минимизации; собирать, классифицировать, систематизировать и обеспечивать хранение и актуализацию информации бизнес-анализа; оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа; представлять информацию бизнес-анализа различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами; применять информационные технологии в объеме, необходимом для целей бизнес-анализа; анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации; анализировать требования заинтересованных сторон с точки зрения критериев качества, определяемых выбранными подходами; оформлять требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами; классифицировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами; моделировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами; документировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами к оформлению требований; определять атрибуты требований заинтересованных сторон и их значения в соответствии с выбранными подходами; управлять изменениями требований заинтересованных сторон в соответствии с выбранным подходом; анализировать качество информации бизнес-анализа с точки зрения выбранных критериев; проводить анализ предметной области; выполнять функциональную декомпозицию работ; моделировать объем и границы работ; выявлять и классифицировать бизнес-проблемы или бизнес-возможности; представлять информацию о выявленных бизнес-проблемах или бизнес-возможностях различными способами и в различных форматах для обсуждения с заинтересованными сторонами. **ИПК-5.3.** Владеет навыками анализа потребностей заинтересованных сторон; анализа контекста; выявления и документирования истинных бизнес-проблем или бизнес-возможностей; согласования с заинтересованными сторонами выявленных бизнес-проблем или бизнес-возможностей; формирования целевых показателей решений.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины (модули)».

Дисциплина «Стартап-менеджмент» взаимосвязана логически и содержательно-методически со следующими дисциплинами и практиками ОП:

- Основы менеджмента;
- Методы принятия управленческого решений; - Процессный менеджмент.

3. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных(е) единиц(ы) (144 часа).

3.1 Виды учебной работы и трудоемкость

(по формам обучения)

3.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			6	
1	**Аудиторные занятия**	**72**	72	
	В том числе:			
1.1	Лекции	36	36	
1.2	Семинарские/практические занятия	36	36	
2	**Самостоятельная работа**	**108**	108	
3	**Промежуточная аттестация**			
	Зачет/диф.зачет/экзамен	**Экзамен**	Экзамен	
	Итого	**180**	180	

3.1.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			7	
1	**Аудиторные занятия**	**72**	72	
	В том числе:			
1.1	Лекции	36	36	
1.2	Семинарские/практические занятия	36	36	
2	**Самостоятельная работа**	**108**	108	
3	**Промежуточная аттестация**			
	Зачет/диф.зачет/экзамен	**Экзамен**	Экзамен	
	Итого	**180**	180	

3.2 Тематический план изучения дисциплины

(по формам обучения)

3.2.1. Очная форма обучения

№ п/п	Разделы/темы дисциплины	Трудоемкость, час					
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа
			Лекции	Семинарские/ практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	
1.1	Тема 1 Понятие стартапа	20	4	4			12
1.2	Тема 2 Интеллектуальная собственность и анализ стартапа	20	4	4			12
1.3	Тема 3 Разработка бизнес-модели стартапа	20	4	4			12
1.4	Тема 4 Продвижение продукции стартапа	20	4	4			12
1.5	Тема 5 Разработка стратегии финансирования стартапа	20	4	4			12
1.6	Тема 6 Планирование денежных потоков	20	4	4			12
1.7	Тема 7 Оценка рисков стартапа	20	4	4			12
1.8	Тема 8 Оценка стартапа	20	4	4			12
1.9	Тема 9 Финансирование и оценка стартапа	20	4	4			12
Итого		**180**	**36**	**36**			**108**

3.2.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Разделы/темы дисциплины	Трудоемкость, час					
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа
			Лекции	Семинарские/ практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	
1.1	Тема 1 Понятие стартапа	20	4	4			12
1.2	Тема 2 Интеллектуальная собственность и анализ стартапа	20	4	4			12
1.3	Тема 3 Разработка бизнес-модели стартапа	20	4	4			12

1.4	Тема 4 Продвижение продукции стартапа	20	4	4			12
1.5	Тема 5 Разработка стратегии финансирования стартапа	20	4	4			12
1.6	Тема 6 Планирование денежных потоков	20	4	4			12
1.7	Тема 7 Оценка рисков стартапа	20	4	4			12
1.8	Тема 8 Оценка стартапа	20	4	4			12
1.9	Тема 9 Финансирование и оценка стартапа	20	4	4			12
Итого		**180**	**36**	**36**			**108**

3.3 Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие стартапа.

Стартап. Сущность определения. Особенности организации стартапа. Коммерциализация интеллектуальной собственности как основа стартапа. Стадии стартапа. Стратегии создания стартапа. Создание стартапа при ВУЗе. Создание стартапа при действующем предприятии. Стартап как Малое Инновационное предприятие (МИП); Стартап в рамках корпоративного акселератора; Стартап в составе бизнес-инкубатора, технопарка или бизнес-акселератора.

Тема 2. Интеллектуальная собственность и анализ стартапа.

Анализ интеллектуальной собственности стартапа. Объекты интеллектуальной собственности стартапа. Направления анализа интеллектуальной собственности стартапа. Плюсы и минусы Ноу-Хау и патентов. Технический аудит. Анализ потенциального спроса на стартап.

Тема 3. Разработка бизнес-модели стартапа.

Понятия и виды бизнес-моделей. Модель Остервальдера и Пинье. Основные элементы бизнес-модели стартапа. Типы бизнес-моделей в рамках подхода «Кеневин». Многосторонние платформы. «Длинный хвост». «Бритва и Лезвие». Модель «Free». Основные этапы построения бизнес-модели.

Тема 4. Продвижение продукции стартапа.

Особенности партизанского маркетинга стартапа. Внедрение продукта в повседневную жизнь (Life Placement); Использование для рекламы предметов окружающей среды (Ambient Marketing); Размещение информации в художественных произведениях (Product Placement); рекомендации; подарки; коллаборация; эпатажные события. Основные инструменты интернет-маркетинга. Виды интернет-рекламы.

Тема 5. Разработка стратегии финансирования стартапа.

Анализ государственных способов финансирования стартапа. Виды негосударственного финансирования. Деятельность Фонда содействия инновациям. Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании. Программа «Старт». Виды лизинга. Краудфандинг. Методы поиска новых идей: активные и пассивные; Этапы коммерциализации технологий для различных отраслей; Бизнес-модели и подходы к коммерциализации (монетизации) видов бизнеса;

Тема 6. Планирование денежных потоков.

Способы привлечения инвестиций. Отчет о движении денежных средств (ОДДС). Виды денежных потоков. Экономическая сущность денежного потока. Долевого и долговое финансирование. Бездолговой денежный поток. Ключевые параметры, влияющие на денежный поток.

Тема 7. Оценка рисков стартапа.

Базовые риски стартапа. Риск. Виды рисков стартапа. Источники возникновения рисков. Страновые риски. Отраслевые риски. Риски в сфере интеллектуальной собственности. Риски утечки информации о технических решениях. Риски в сфере финансирования. Учет рисков стартапа в денежном потоке. Метод сценариев. Метод резервирования. Метод капитализации.

Тема 8. Оценка стартапа.

Показатели эффективности стартапа. Статические и динамические показатели. Виды рентабельности капитала. Рентабельность активов. Рентабельность инвестиций. Чистый дисконтированный доход. Норма доходности. Оценка стартапа в интересах венчурного инвестора.

Тема 9. Финансирование и оценка стартапа

Оценка стартапа в рамках корпоративного акселератора. Специфика корпоративного акселератора. Процесс отбора стартапа в рамках корпорации. Оценка изменения денежных потоков корпорации. Выбор способа финансирования стартапа. Инфраструктурные образования. Выбор способа финансирования стартапа. Налоговая оптимизация.

3.4 Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий

3.4.1. Семинарские/практические занятия

Тема 1 Понятие стартапа	Семинарское занятие 1
Тема 2 Интеллектуальная собственность и анализ стартапа	Семинарское занятие 2
Тема 3 Разработка бизнес-модели стартапа	Семинарское занятие 3
Тема 4 Продвижение продукции стартапа	Семинарское занятие 4
Тема 5 Разработка стратегии финансирования стартапа	Семинарское занятие 5
Тема 6 Планирование денежных потоков	Семинарское занятие 6
Тема 7 Оценка рисков стартапа	Семинарское занятие 7
Тема 8 Оценка стартапа	Семинарское занятие 8
Тема 9 Финансирование и оценка стартапа	Семинарское занятие 9

3.5 Тема курсовых проектов (курсовых работ)

1. Стартап как современная форма инновационного предпринимательства.
2. Особенности управления стартапами на различных стадиях жизненного цикла.
3. Современные подходы к управлению стартап-проектами.
4. Методология Lean Startup в управлении инновационными проектами.

5. Применение Agile-подходов в управлении стартапами.
6. Роль стартапов в развитии цифровой экономики.
7. Управление развитием стартапа в условиях высокой неопределенности.
8. Факторы успеха и причины неудач стартапов.
9. Экосистема стартапов: структура и механизмы функционирования.
10. Бизнес-акселераторы и инкубаторы как инструменты развития стартапов.
11. Разработка бизнес-модели стартапа с использованием Business Model Canvas.
12. Проектирование стартапа в сфере цифровых технологий.
13. Разработка стартап-проекта в сфере электронной коммерции.
14. Создание стартапа в сфере образовательных технологий (EdTech).
15. Разработка стартапа в области искусственного интеллекта.
16. Стартап в сфере экологических технологий: разработка и перспективы.
17. Разработка бизнес-плана инновационного стартапа.
18. Формирование ценностного предложения стартапа.
19. Анализ рынка и выбор ниши для запуска стартапа.
20. Разработка стратегии масштабирования стартапа.
21. Процессный подход к управлению стартапом.
22. Формирование бизнес-процессов на ранних стадиях развития стартапа.
23. Оптимизация бизнес-процессов инновационного предприятия.
24. Автоматизация бизнес-процессов стартапа с использованием цифровых технологий.
25. Управление клиентским путем (Customer Journey) в стартапе.
26. Реинжиниринг бизнес-процессов быстрорастущих стартапов.
27. Разработка системы KPI для управления стартапом.
28. Использование CRM-систем в управлении стартапом.
29. Управление качеством бизнес-процессов стартапа.
30. Цифровая трансформация бизнес-процессов инновационной компании.
31. Маркетинговая стратегия стартапа на этапе вывода продукта на рынок.
32. Growth Hacking как инструмент ускоренного роста стартапа.
33. Цифровой маркетинг в развитии стартап-проектов.
34. Управление брендом стартапа в условиях ограниченных ресурсов.
35. Исследование потребностей клиентов при разработке стартапа.
36. Управление пользовательским опытом как фактор роста стартапа.
37. Использование социальных сетей для продвижения стартапов.
38. Разработка стратегии привлечения и удержания клиентов в стартапе.
39. Венчурное финансирование стартапов: современные тенденции.
40. Привлечение инвестиций на ранних стадиях развития стартапа.
41. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов.
42. Оценка инвестиционной привлекательности стартап-проекта.
43. Финансовое планирование в стартапе.
44. Управление финансовыми рисками инновационного стартапа.
45. Искусственный интеллект как основа создания инновационных стартапов.
46. Применение технологий больших данных в развитии стартапов.
47. Использование блокчейн-технологий в стартап-проектах.
48. Развитие стартапов в сфере цифровых платформ и маркетплейсов.
49. Устойчивые (Sustainable) стартапы: особенности создания и управления.
50. Управление инновациями как фактор долгосрочного развития стартапа.

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение

4.1 Основная литература

1. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14065-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/467740

4.2 Дополнительная литература

1. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 435 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-8377-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/469221

2. Передера, Ж. С. Анализ слияний и поглощений : учебное пособие для вузов / Ж. С. Передера, А. В. Федоров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 140 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14819-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/481972

4.3 Электронные образовательные ресурсы

При изучении дисциплины предусмотрено использование ЭОРа «Стартап-менеджмент» https://online.mospolytech.ru/course/view.php?id=10959

5. Материально-техническое обеспечение

Аудитория для лекционных и семинарских занятий общего фонда. Столы учебные со скамьями, аудиторная доска, переносной мультимедийный комплекс (проектор, проекционный экран, ноутбук). Рабочее место преподавателя: стол, стул.

6. Методические рекомендации

6.1 Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения

Презентация (от английского слова - представление) – это набор цветных картинок, слайдов на определенную тему, который хранится в файле специального формата с расширением PP. Термин «презентация» (иногда говорят «слайд-фильм») связывают, прежде всего, с информационными и рекламными функциями картинок, которые рассчитаны на определенную категорию зрителей (пользователей).

Чтобы презентация хорошо воспринималась слушателями и не вызывала отрицательных эмоций (подсознательных или вполне осознанных), необходимо соблюдать правила ее оформления.

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеофрагментов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов. Кроме того, оформление и демонстрация каждого из перечисленных типов информации также подчиняется определенным правилам. Так, например, для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической — яркость и насыщенность цвета, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде.

Помимо правильного расположения текстовых блоков, нужно не забывать и об их содержании — тексте. В нем ни в коем случае не должно содержаться орфографических ошибок. Также следует учитывать общие правила оформления текста.

После создания презентации и ее оформления, необходимо отрепетировать ее показ и свое выступление, проверить, как будет выглядеть презентация в целом (на экране компьютера или проекционном экране), насколько скоро и адекватно она воспринимается из разных мест аудитории, при разном освещении, шумовом сопровождении, в обстановке, максимально приближенной к реальным условиям выступления.

6.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины. В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Преподаватель приводит список используемых и рекомендуемых источников для изучения конкретной темы. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. При чтении лекций по дисциплине могут использоваться электронные мультимедийные презентации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также

дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. На интерактивных занятиях студенты должны проявлять активность.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельной темы учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по определяется учебным планом. При самостоятельной работе студент взаимодействует с рекомендованными материалами при участии преподавателя в виде консультаций. Для выполнения самостоятельной работы предусмотрено Методическое обеспечение. Электронно-библиотечной система (электронная библиотека) университета обеспечивает возможность индивидуального доступа каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

7. Фонд оценочных средств

7.1 Методы контроля и оценивания результатов обучения

Показатель уровня сформированности компетенций

Стартап-менеджмент					
ФГОС ВО **38.03.02 «Менеджмент»**					
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие **компетенции**:					
КОМПЕТЕНЦИИ		**Перечень компонентов**	**Технология формирования компетенций**	**Форма оценочного средства****	**Степени уровней освоения компетенций**
ИН-ДЕКС	**ФОРМУЛИРОВ-КА**				
ПК-5	Способен проводить сбор информации о бизнес-проблемах выявлять бизнес-возможности организации	**ИПК 5.1.** теорию управления рисками; теорию систем; предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа. **ИПК 5.2.** оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами; определять связи и зависимости между элементами информации бизнес-анализа; **ИПК 5.3.** методами выявления бизнес-возможностей и разработкой бизнес-решений для их реализации	лекция, самостоятельная работа, семинарские занятия	ДС, Т, Э	**Базовый уровень** - способен подготовить документы для создания новых предпринимательских структур **Повышенный уровень** - формировать и совершенствовать документацию с учетом соблюдения прав и интересов акционеров и инвесторов.

7.2 Шкала и критерии оценивания результатов обучения

Шкалы оценивания результатов промежуточной аттестации и их описание:

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме экзамена проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по данной дисциплине (модулю), при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю) методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой по дисциплине «Стартап-менеджмент» (прошли промежуточный контроль)

Шкала оценивания	Описание
Отлично	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Хорошо	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует неполное, правильное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, либо если при этом были допущены 2-3 несущественные ошибки.
Удовлетворительно	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, в котором освещена основная, наиболее важная часть материала, но при этом допущена одна значительная ошибка или неточность.
Неудовлетворительно	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

7.3 Оценочные средства

Перечень оценочных средств по дисциплине
«Стартап-менеджмент»

№ ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Доклад, сообщение (ДС)	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
2	Тест (Т)	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
3	Экзамен (Э)	Итоговая форма оценки знаний. В высших учебных заведениях проводятся во время экзаменационных сессий.	Вопросы к экзамену

7.3.1. Текущий контроль

Темы докладов по дисциплине
«Стартап-менеджмент»
(формирование компетенции ПК-5)

1 Роль малого бизнеса в экономике государства.
2 Процедура создания хозяйственных обществ.
3 Фермерское хозяйство. Специфика создания и работы.
4 Государственное регулирование малого бизнеса.
5 Механизмы контроля деятельности сотрудников малых предприятий.
6 Бизнес-модели. Структура и способы создания.
7. Защита авторских прав в СССР и РФ.
8. Способы оценки стоимости патентов.
9. Инновации в малом бизнесе. Технология создания стартапов.
10. Стартап как отдел R&D больших корпораций. История крупнейших сделок по покупке стартапа.
11.Бизнес-план как ключевая составляющая стартапа. Типовые ошибки при составлении. Возможен выбор специфической темы по согласованию с преподавателем.

Критерии оценки доклада

№	Критерий	Оценка			
		отл.	хор.	удовл.	неудовл.
1	Структура доклада	В докладе присутствуют смысловые части, сбалансированные по объему	В докладе присутствуют три смысловые части, несбалансированные по объему	Одна из смысловых частей в докладе отсутствует	В докладе не прослеживается наличие смысловых частей
2	Содержание доклада	Содержание отражает суть рассматриваем ой проблемы и	Содержание не в полной мере отражает суть рассматриваемой	Содержание не в полной мере отражает суть рассматриваемой	Содержание не отражает суть рассматриваемо й проблемы или
		основные полученные результаты	проблемы или основные полученные результаты	проблемы и основные полученные результаты	основные полученные результаты
3	Владение материалом	Студент полностью владеет излагаемым материалом, ориентируется в проблеме, свободно отвечает на вопросы	Студент владеет излагаемым материалом, ориентируется в проблеме, затрудняется в ответах на некоторые вопросы	Студент недостаточно свободно владеет излагаемым материалом, слабо ориентируется в проблеме	Студент не владеет излагаемым материалом, слабо ориентируется в проблеме
4	Соответствие теме	Изложенный материал полностью соответствует заявленной теме	Изложенный материал содержит элементы, не соответствующие теме	В изложенном материале присутствует большое количество элементов, не имеющих отношение к теме	Изложенный материал в незначительной степени соответствует теме

Тесты по дисциплине
«Стартап-менеджмент»
(формирование компетенции ПК-5)

Анализ результатов маркетинговой деятельности по продвижению стартапа (продукта стартапа) в сети Интернет, это:

A) конверсия

B) стоимость лида

C) количество лидов

D) веб-аналитика

ОТВЕТ: D

В каком случае часть прав на интеллектуальную собственность, относящуюся к стартапу, будет принадлежать учебному заведению?

A) Создание стартапа при вузе

B) Создание стартапа при действующем предприятии

C) Стартап как независимое малое инновационное предприятие (МИП)

D) Стартап в рамках корпоративного акселератора

ОТВЕТ: A

Вид финансирования стартапов, подразумевающий взаимодействие стартапа с большим числом инвесторов посредством размещения информации о целевом проекте на специализированной IT-платформе:

A) краудфандинг

B) ICO (Initial Coin Offering)

C) ангельское финансирование

D) выход на IPO

ОТВЕТ: A

Внедрённое или внедряемое новшество, обеспечивающее повышение эффективности процессов и (или) улучшение качества продукции, востребованное рынком, это:

A) стартап

B) инновация

C) НИОКР D) идея

ОТВЕТ: B

Возможная потеря вложенных средств, связанная с неопределенностью протекания бизнес-процессов, это:

A) риски

B) технологические риски

C) коммерческие риски

D) систематические риски

ОТВЕТ: A

Выход из стартапа венчурного инвестора носит название:

A) момент дивестирования

B) метод капитализации

C) метод рынка капитала

D) анализ степени сопоставимости

ОТВЕТ: A

Движение денежных средств, которое представляет собой итог поступлений и расходов за конкретный период времени, это:

A) денежный поток

B) инвестиции

C) отчет о движении денежных средств

D) разделение денежных потоков

ОТВЕТ: A

Динамические показатели коммерческой эффективности стартапа основываются на:

A) прибыли

B) денежном потоке

C) рентабельности собственного капитала

D) факторах времени и риска

ОТВЕТ: B

Для какой бизнес-модели характерно активное взаимодействие с внешними партнерами, которое реализуется как «извне», так и «изнутри»?

A) бизнес-модель Александра Остервальдера и Ина Пинье

B) бизнес-модель «Кеневин» Д. Сноудена

C) открытая бизнес-модель

D) закрытая бизнес-модель

ОТВЕТ: C

Для какой бизнес-модели характерно присутствие двух и более групп клиентов, и при этом действует сетевой эффект (проявляющийся как в прямом, так и в косвенном виде)?

A) бизнес-модель «Многосторонние платформы»

B) бизнес-модель «Длинный хвост»

C) бизнес-модель «Бритва и лезвие»

D) бизнес-модель «Free»

ОТВЕТ: A

Для расчета этого вида денежного потока стартапа следует использовать прогноз изменения цен:

A) полный денежный поток

B) бездолговой денежный поток

C) номинальный денежный поток

D) реальный денежный поток

ОТВЕТ: C

К этим показателям эффективности стартапа относятся чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости:

A) статистические показатели

B) динамические показатели

C) базовые динамические показатели

D) базовые статистические показатели

ОТВЕТ: C

Какой вид маркетинга нацелен на увеличение целевой аудитории с помощью рекламных постов в социальных сетях, блогах и на форумах, проведения конкурсов, опросов, а также рекламы с таргетингом по аудитории?

A) контекстная реклама

B) Landing-Page («посадочная страница»)

C) SEO-оптимизация (Search Engine Optimization)

D) SMM - продвижение (Social Media Marketing)

ОТВЕТ: D

Какой из вариантов защиты интеллектуальной собственности в рамках стартапа считается наиболее надежным?

A) свидетельство

B) национальный патент

C) режим коммерческой тайны

D) режим тройственного патентования

ОТВЕТ: D

Какой из видов инфраструктурных образований наиболее эффективен для стартапов, так как предоставляет им возможность использования финансовых средств корпорации, ее производственной инфраструктуры, технической поддержки?

A) технопарк

B) бизнес-инкубатор

C) корпоративный акселератор

D) автономное плавание

ОТВЕТ: C

Какой из инструментов бизнес-моделирования стартапа ориентирует стартап на использование собственных сил и возможностей?

A) MVP (Minimum Viable Product)

B) технология Agile

C) бутстрэппинг

D) технология скрам (Scrum)

ОТВЕТ: C

Какой из методов партизанского маркетинга заключается во взаимодействии с компаниями, которые оказывают смежные услуги и не являются конкурентами?

A) подарки

B) коллаборации

C) эпатажные события

D) рекомендации

ОТВЕТ: B Какой из методов партизанского маркетинга обходится стартапу дороже всего?

A) Life Placement

B) Ambient Marketing

C) Product Placement

D) рекомендации

ОТВЕТ: C

Небольшая компания, обладающая значительным потенциалом для роста в силу уникальности своего товарного предложения на рынке, действующая в условиях неопределенности и находящаяся в поисках устойчивой и масштабируемой бизнес-модели, это:

A) стартап

B) инновация

C) НИОКР D) идея

ОТВЕТ: A

Один из ключевых параметров при планировании денежных потоков стартапа, направленный на сокращение постоянных и переменных затрат:

A) цена безразличия

B) метод измерения чувствительности к цене

C) эластичность проса по цене

D) анализ структуры затрат

ОТВЕТ: D

Определение стоимости денежного потока путём приведения стоимости всех выплат к определённому моменту времени, это:

A) капитализация

B) инкорпорирование

C) дисконтирование

D) систематизация

ОТВЕТ: C

Отношение прибыли стартапа ко всем инвестициямстартапа, это:

A) рентабельность собственного капитала (ROE)

B) рентабельность инвестированного капитала (ROI)

C) метод обратного соотношения «цена/прибыль»

D) модель оценки реальных активов, CAPM

ОТВЕТ: B

Поисковое продвижение в сети Интернет, которое представляет собой редактирование элементов сайта с целью усовершенствовать его позицию в поиске, это:

A) контекстная реклама

B) Landing-Page («посадочная страница»)

C) SEO-оптимизация (Search Engine Optimization)

D) SMM - продвижение (Social Media Marketing)

ОТВЕТ: C

Политические и правовые риски, экономические риски, в т.ч. изменение налогового законодательства, а также инфляционный и валютный риски относят к группе: A) страновые риски

B) отраслевые риски

C) коммерческие риски

D) несистематические риски

ОТВЕТ: A

Размещение капитала с целью получения прибыли, это:

A) денежный поток

B) инвестиции

C) отчет о движении денежных средств

D) разделение денежных потоков

ОТВЕТ: B

Результатом сегментирования рынка потребителей стартапа будет являться:

A) конкурентоспособность

B) сегментирование рынка потребителей

C) профиль потенциального покупателя

D) емкость сегментов

ОТВЕТ: C

Риски, которые касаются деятельности стартапа и связаны как с недостатком средств финансирования, так и со слабым продвижением продукта стартапа, относят к группе:

A) страновые риски

B) отраслевые риски

C) коммерческие риски

D) несистематические риски

ОТВЕТ: D

Согласно какой бизнес-модели организация может испытывать четыре состояния: упорядоченные простые и упорядоченные сложные системы, хаотичные и комплексные системы?

A) бизнес-модель Александра Остервальдера и Ина Пинье

B) бизнес-модель «Кеневин» Д. Сноудена

C) открытая бизнес-модель

D) закрытая бизнес-модель

ОТВЕТ: B

Такие ключевые факторы конкурентоспособности целевого продукта стартапа, как цена продукта, стоимость его наладки, доставки, потребления, совместно называются: A) экономические факторы

B) эксплуатационные факторы

C) нормативные факторы

D) социальные факторы

ОТВЕТ: A

Физическое или юридическое лицо, которое получит долю в целевом стартапе в обмен на свои инвестиции в стартап, называется:

A) инвестор

B) стейкхолдер

C) партнер

D) кредитор

ОТВЕТ: B

Чем ближе этот показатель алгоритма оценки конкурентоспособности стартапа к 100 %, тем лучше продукт стартапа удовлетворяет требования потребителей:

A) идеальная модель продукта стартапа

B) ранжирование технико-эксплуатационных параметров

C) сравнение технико-эксплуатационных параметров продукта стартапа с параметрами идеальной модели

D) определение показателя степени удовлетворения покупателя (CSI)

ОТВЕТ: D

Этот вид финансирования стартапов включает инвестиционный налоговый кредит, налоговые и таможенные льготы, налоговые каникулы:

A) прямое государственное финансирование

B) негосударственное финансирование

C) косвенное государственное финансирование

D) отрицательное финансирование

ОТВЕТ: C

Этот вид финансирования стартапов подразумевает, что деньги поступают от частных компаний и физических лиц:

A) прямое государственное финансирование

B) негосударственное финансирование

C) косвенное государственное финансирование

D) отрицательное финансирование

ОТВЕТ: B

Этот вид финансирования стартапов предоставляется на конкурсной основе через систему грантов от бюджетных и внебюджетных фондов:

A) прямое государственное финансирование

B) негосударственное финансирование

C) косвенное государственное финансирование

D) отрицательное финансирование

ОТВЕТ: A

Этот показатель оценки эффективности стартапа представляет собой отношение финансового результата к затратам, иными словами речь идет об отдаче на рубль вложенного капитала:

A) коммерческая эффективность

B) социальная эффективность

C) бюджетная эффективность

D) показатель эффективности

ОТВЕТ: A

7.3.2. Промежуточная аттестация

Вопросы к экзамену по дисциплине
«Стартап-менеджмент»
(формирование компетенции ПК-5)

1. Стартап. Сущность определения.
2. Стадии стартапа.
3. Особенности создания стартапа в составе действующего предприятия, бизнесинкубатора, технопарка или бизнес-акселератора.
4. Объекты интеллектуальной собственности стартапа.
5. Плюсы и минусы Ноу-Хау и патентов.
6. Анализ потенциального спроса на стартап.
7. Понятия и виды бизнес-моделей.
8. Основные элементы бизнес-модели стартапа.
9. Типы бизнес-моделей в рамках подхода «Кеневин».
10. Суть бизнес-моделей «Длинный хвост». «Бритва и Лезвие». Модель «Free».
11. Модель Остервальдера и Пинье.
12. Особенности партизанского маркетинга стартапа.
13. Основные инструменты интернет-маркетинга.
14. Виды интернет-рекламы.
15. Виды негосударственного финансирования.
16. Виды лизинга.
17. Государственные способы финансирования стартапов.

18. Бизнес-модели и подходы к коммерциализации (монетизации) видов бизнеса;

19. Способы привлечения инвестиций. Виды денежных потоков. Экономическая сущность денежного потока.

20. Ключевые параметры, влияющие на денежный поток.

21. Базовые риски стартапа.

22. Страновые риски.

23. Источники возникновения рисков.

24. Учет рисков стартапа в денежном потоке.

25. Показатели эффективности стартапа.

26. Выбор способа финансирования стартапа.

Форма билета

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

Факультет экономики и управления, Кафедра «Менеджмент»
Дисциплина: Стартап-менеджмент
Направление подготовки: 38.03.02 «Менеджмент»
Курс: _, группа _____, форма обучения: очная, очно-заочная

БИЛЕТ № 1.

1. Вопрос, оценивающий компетенцию ПК-5
2. Вопрос, оценивающий компетенцию ПК-5

Утверждено на заседании кафедры «___» _____ 202_ г., протокол № __.

Зав. кафедрой «Менеджмент» _____ /Алёнина Е.Э./